REPORTAJE AL SECRETARIO DE COMUNICACIONES

WYLIAN OTRERA ANTICIPA LOS ARGUMENTOS QUE EXPONDRA ECONOMIA EN LA AUDIENCIA PUBLICA DE MAÑANA SOBRE EL CAMBIO EN LAS TARIFAS TELEFONICAS

"LA MAYORIA DE LAS FACTURAS VAN A AUMENTAR"

Suplemento económico de Página/12
Domingo 20 de noviembre de 1994
Año 5 - N° 239

CASH

- "Telefónica y Telecom están obteniendo muy buenas ganancias"
- "La Comisión Nacional de Telecomunicaciones no está cumpliendo correctamente sus funciones de control de las telefónicas"
- "La CNT controlará el cumplimiento del acuerdo de reestructuración de tarifas"
- "Al país le conviene que en 1997 no se les otorgue la prórroga en la exclusividad a Telefónica y Telecom; Cavallo prefiere lo mismo que yo"

TELEFONOS

PALOS A LA CNT

–Con la mano en el corazón, ¿cree que la CNT tiene medios y está capacitada como para controlar todo esto?

–Creo que tiene medios suficientes en recursos y en gente. Pero creo que no está cumpliendo correctamente su cometido, en particular respecto de la supervisión, medición y control de la eficiencia del servicio. El pliego es muy preciso en cuanto a las metas de eficiencia: tanto tiempo de demora en la reparación, tantos miles de teléfonos públicos instalados, tanto tiempo en colocar una nueva línea –año por año y provincia por provincia–. Pero hasta el momento, el control de la CNT ha sido muy deficiente.

–¿Quién designa a la cúpula de la CNT?

–Fueron designados por concurso.

–El presidente Oscar González no fue designado por concurso.

–No.

–¿Quién lo designó?

–El Poder Ejecutivo.

–En concreto Cavallo.

–Exacto.

–Más en concreto, usted, que es el secretario responsable del área.

–Exacto.

–Está diciendo que no está conforme con la tarea del ente regulador.

–Sí. Y la CNT sabe lo que yo pienso. Se los he dicho en numerosas oportunidades. Hay mucho atraso en las auditorías de la eficacia de las llamadas completadas y de los montos de inversión.

–¿Cavallo está al tanto de que a su juicio la CNT está funcionando mal?

–Sí. Cavallo también les ha ordenado que apuren las auditorías.

–¿Y usted cree que con esos antecedentes la gente puede confiar en la CNT para que controle la correcta aplicación del nuevo cuadro tarifario y para que evite que eventualmente las telefónicas salgan beneficiadas?

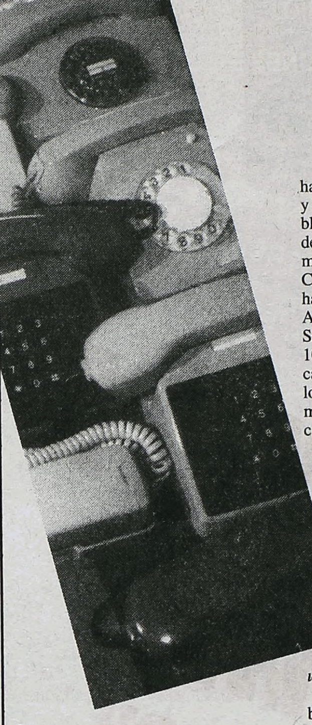
–Yo creo que lo van a hacer bien porque se los está presionando y porque, además, controlar esto es mucho más fácil que supervisar el cumplimiento del pliego y del contrato.

–Parece haber una interna entre usted y la CNT.

–En absoluto.

–Ahora usted los critica y hace días días ellos se opusieron al preacuerdo entre Economía y las telefónicas para reestructurar las tarifas.

–En el decreto de creación de la CNT dice con toda claridad que la responsabilidad política es de mi secretaría.



El documento del Congreso del Trabajo y la Producción

UNA VOZ ALTERNATIVA

Los siguientes son los párrafos más importantes del documento sobre la tarifa telefónica que fue presentado al Congreso del Trabajo y la Producción (CTA, Apyme, Federación Agraria, Fedecámaras, FUA, plenario de jubilados, Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos) que se realizó el viernes 11 de noviembre. El mismo documento será presentado en la audiencia pública que comienza mañana..

"Los valores del servicio interurbano son particularmente elevados. Con la aplicación de nuevas tecnologías los actuales niveles tarifarios están cada vez más alejados de los reales costos de explotación. Las empresas telefónicas vienen desarrollando obras de ampliación de la capacidad de transmisión...y esta capacidad ha quedado muy desfasada frente a las limitaciones de la demanda que genera la actual tarifa. Por esta razón, para lograr una ocupación adecuada de los circuitos las empresas telefónicas están técnicamente obligadas a disminuir la tarifa..."

"Los contratos les otorga a Telefónica y Telecom la exclusividad para explotar los servicios de telefonía básica urbana, interurbana e internacional hasta el año 1997 con opción a tres años más, previa aprobación de la autoridad regulatoria. Esta cláusula está siendo sometida a una fuerte presión por diversas empresas de origen norteamericano, que pretenden ingresar al muy rentable negocio de las telecomunicaciones en la Argentina."

"Entre los servicios que las nuevas tecnologías permiten prestarse en competencia están las comunicaciones interurbanas. Actualmente es técnicamente posible y económicamente viable multiplicar redes terrestres o utilizar las capacidades ociosas de los satélites de comunicaciones. En algunos países se ha desmonopolizado este servicio y el mismo es prestado por diversas empresas. Como ejemplo, la adjudicación de la primera licencia para prestar el servicio de telefonía celular en el interior del país a la Compañía de Teléfonos del Interior S. A. (Clarín, Roggio, GTE) generó una fuerte controversia por la pretensión de esta empresa de establecer comunicaciones entre sus abonados sin pasar por la red interurbana de Telecom y Telefónica".

La lógica empresaria

"A diferencia del servicio interurbano, existen al presente trabas técnicas y económicas que impiden multiplicar las redes urbanas de modo tal que en un mismo barrio puedan operar distintas empresas telefónicas. Esto se debe a las dificultades para construir redes de cables con canalizaciones subterráneas y ramales aéreos de muy alto costo, con serias limitaciones de espacio físico en muchos casos. Por ese motivo en todos los países la red urbana de abonados sigue siendo un monopolio natural, esté o no desmonopolizado el servicio telefónico."

"Tomando en cuenta los factores descriptos, se deduce que el fuerte interés que tienen Telecom y Telefónica para que el gobierno las autorice a aplicar la nueva estructura tarifaria, no se debe a una repentina vocación federalista para beneficiar al interior con una tarifa interurbana más baja (que de todos modos están obligadas a disminuir), sino al objetivo de asegurarse los valores más altos posibles en el mayor conglomerado urbano del país donde el servicio seguirá siendo monopólico aún después de que venza el período de exclusividad..."

Propuesta alternativa

En una primera etapa se está en condiciones de sostener razonablemente una propuesta de modificación tarifaria con los siguientes criterios:

1) Mantener la actual tarifa urbana, extendiendo sus beneficios a localidades del interior que actualmente integran en los hechos las áreas urbanas de las principales ciudades y que sin embargo se mantienen como comunicaciones interurbanas. 2) Reducir la tarifa interurbana tomando como base el acuerdo suscripto entre Telefónica de España y el gobierno en la gestión radical. Esto arrojaría una rebaja del 8,75 por ciento para comunicaciones de hasta 110 kms del 37,5 por ciento para llamadas de más de 110 y menos de 240 km de 40,8 por ciento para llamadas de más de 240 y menos de 320, y del 48 por ciento para distancias mayores de 320 km.

LA EVOLUCION DE LA TARIFA

Marzo de 1990:	María Julia Alsogaray eleva el valor del pulso al equivalente de 0,016 dólares
Junio de 1990:	el pulso aumenta a 0,021 dólares
Junio de 1990:	se presentan las ofertas para ENTel
Octubre de 1990:	el pulso pasa a 0,046 dólares
Noviembre de 1990:	el día 8 se transfiere la empresa
Marzo de 1991:	al comienzo de la Convertibilidad el pulso era 0,038
diciembre de 1991:	se negocia la dolarización de la tarifa con un valor del pulso inicial de 0,038 dólares
Noviembre de 1994:	como resultado neto de los ajustes realizados según la inflación de Estados Unidos y de la rebaja anual a la que están obligadas las telefónicas, el valor actual del pulso es de 0,042 dólares.

Fuente: documento del Congreso del Trabajo y la Producción.

(Por Marcelo Zlotogwiazda) Parece y es santiagueño, tiene 59 años, se enorgullece de sus cinco títulos universitarios –contador, licenciado en economía, doctor en ciencias económicas, master y doctor en economía de la Universidad de Texas–, fue tres veces ministro de Economía en su provincia y actualmente es secretario de Obras Públicas y Comunicaciones en el equipo de Cavallo. Mañana será el expositor del preacuerdo de reestructuración de tarifas telefónicas entre el Gobierno, Telecom y Telefónica durante la audiencia pública. A lo largo del siguiente diálogo, Otrera anticipa el eje de lo que va a decir.

–¿Dio clase alguna vez?

–Sí; aquí y en la universidad de Sydney en Australia.

–Si tuviese que explicar el proyecto de reestructuración a alumnos de primer año de la carrera y en muy poco tiempo, ¿cómo lo haría?

–Lo primero que diría es que la estructura tarifaria está distorsionada. Si comparamos la Argentina con los países desarrollados vemos que en esos lugares las tarifas van aumentando hasta una distancia de 100 km y a partir de ahí se aplanan: vale lo mismo llamar a 200 que a 1000 km. En cambio aquí la tarifa para hablar a más de 840 km es 100 veces mayor que la vigente para los centros urbanos: cuesta 2 centavos el minuto dentro de Buenos Aires, mientras que hablar entre Buenos Aires y Jujuy, o Tucumán, o Santiago, o Mendoza, cuesta 2 pesos el minuto. Dicho de otra manera, hablar un minuto entre Buenos Aires y Tucumán cuesta lo mismo que hablar 1 hora cuarenta minutos dentro de la región metropolitana. Si tomamos Rosario, hablar un minuto entre Capital Federal y Rosario equivale a hablar una hora dentro de la Capital. Además hay una segunda distorsión. Se estima que los costos de hablar a 1000 km no es más que dos veces más caro que el costo de hablar dentro de los centros urbanos, mientras que, como vimos, la tarifa es 100 veces más cara. Peor aún: el actual costo de las llamadas urbanas es superior a la tarifa, lo que les significa una pérdida para las telefónicas, que la compensan con creces con las llamadas interurbanas. Dicho de otra manera, las llamadas de larga distancia están financiando las pérdidas de las llamadas urbanas y además dándoles a las empresas muy buenas ganancias.

–¿Cuántas llamadas son urbanas y cuántas interurbanas?

–De todos los minutos que se hablan, el 92 por ciento es urbano y el 8 por ciento restante interurbano, pero ese 8 por ciento provee del 76 por ciento de la facturación, mientras que el 92 por ciento urbano sólo representa el 24 por ciento de la facturación.

–¿Del 76 por ciento de los minutos que significan las llamadas interurbanas, ¿cuánto es de hogares y cuánto de empresas?

–No tengo ese dato presente. Lo que quiero mostrar es que en comparacion con una situación en la que el 8 por ciento de llamadas interurbanas significase el 8 por ciento de la facturación y el 92 por ciento de urbanas el 92 por ciento de la facturación, la situación de hoy arroja que las interurbanas subsidian en más de 1300 millones a las urbanas.

–Pero los costos son distintos.

–Es cierto. Pero en ningún caso son más del doble.

Cabecitas Negras

–Si en esa clase hipotética un alumno pregunta ¿de los 4,8 millones de abonados, a cuántos les aumentará la factura en caso de aplicarse la reestructuración?

–...(duda) Va a depender de cada uno. Una sola llamada a Rosario o a Tucumán va a compensar mucho el aumento de las llamadas urbanas.

–No hay duda de que a la inmensa mayoría de los abonados de la región metropolitana se les va a encarecer el servicio.

–Tenga en cuenta que aquí hay muchos cabecitas negras como yo que tenemos familia y amigos en el interior y hablamos bastante.

–Usted explicó que la tarifa al interior es cien veces mayor. O sea que basta con que los minutos hablados dentro de la región urbana sean cien





EL TAN TEMIDO 1997

–Telecom y Telefónica tienen exclusividad hasta 1997 y la probabilidad de 3 años de prórroga si cumplen ciertos objetivos. ¿Qué cree que va a pasar?

–Las inversiones que están haciendo son fuertes, y mi feeling es que en esa materia cumplirían. No me atrevo a decir lo mismo en cuanto a la meta de eficiencia en el servicio.

–Le hago la pregunta al economista y no al funcionario: ¿al país le conviene que en 1997 se abra el mercado a la competencia o que logren los 3 años de prórroga en el monopolio?

–La competencia sin duda alguna.

–Es decir que si usted tuviese que decidir arbitrariamente les negaría la prórroga.

–Por supuesto.

–¿Qué prefiere Cavallo?

–Lo mismo que yo, que en 1997 tiene que abrirse a la competencia. Pero nos vamos a guiar por lo que dice el contrato, porque tenemos muy presente la importancia de la seguridad jurídica.

–¿Qué dice el contrato al respecto?

–Que hay prórroga si cumplen metas fijadas de inversiones, de colocación de teléfonos públicos, de tiempos de demora en la reparación de averías, de instalación de líneas y de precio de la conexión.

–¿Hay margen para la arbitrariedad política del funcionario?

–No.

✓ "Al país le conviene que en 1997 no se les otorgue la prórroga en la exclusividad a Telefónica y Telecom, y Cavallo prefiere lo mismo que yo."

✓ "La Comisión Nacional de Telecomunicaciones no está cumpliendo correctamente su cometido. El control que hace de las empresas ha sido muy deficiente."

✓ "Telefónica y Telecom están obteniendo muy buenas ganancias."

✓ "Dentro de seis meses habrá una nueva reestructuración que elevará las tarifas urbanas en las ciudades del interior y reducirá algo más las tarifas interurbanas."

✓ "Telefónica y Telecom están interesadas en esta reestructuración porque necesitan prepararse para cuando se les acabe el período de exclusividad. Cuando haya libre competencia las tarifas urbanas van a aumentar todavía más."

veces más que en larga distancia para que la factura se encarezca. Y además no hay que olvidar que bajan los pulsos libres y que se agrega el pulso por respuesta.

–Para hacer un resumen claro, le digo que si se aplica la reestructuración la factura total para la región urbana sube un 10 por ciento.

–¿Qué pasa si dividimos a las casas de familia y a las empresas?

–En la región metropolitana, el total de las facturas de los hogares subiría entre un 20 y un 25 por ciento, y la de las empresas bajaría un 5 por ciento.

–¿Y en el interior?

–Para las casas de familia, la factura promedio baja un 13 por ciento y la de las empresas cae un 28 por ciento. Déjeme terminar con la distorsión de costos. Se estima que el costo urbano es de 18 centavos mientras que la tarifa es de 4 centavos; a su vez, el costo interurbano es el doble, alrededor de 36 centavos, pero la tarifa se multiplica por 100.

–¿Qué va a pasar con el ingreso de Telefónica y Telecom?

–En primer lugar ,nosotros calculamos lo que ellos ganarían con la reestructuración: tanto dinero por la eliminación de los pulsos libres a comercios e industrias, tanto dinero por la rebaja a la mitad de los pulsos libres a casas de familia, tanto dinero por el aumento de la tarifa en la región metropolitana, tanto dinero por el pulso que se le agrega al que llama cada vez que el receptor levanta el tubo, tanto dinero por la reducción de las tarifas postales que a ellos les abarata el envío de facturas, etc. etc. Todo eso suma 600 millones de dólares al año. Entonces les dijimos rebajen las tarifas interurbanas de manera tal que los ingresos se reduzcan en 600 millones. Pero además, como es seguro que la cantidad de llamadas interurbanas va a aumentar como consecuencia de la rebaja de tarifas, las telefónicas van a tener más ingresos. Calculamos que esa relación –llamada elasticidad– es 0,5 es decir que si baja el 10 por ciento la tarifa las llamadas aumentan un 5 por ciento. Entonces sumamos a los primeros 600 millones otros 140 millones, y en definitiva les dijimos que rebajen las tarifas de larga distancia de forma tal que los ingresos caigan 740 millones, con lo que el resultado neto es cero y las telefónicas quedan empatadas. Y todo eso va a tener que ●▶

EN QUE CONSISTE EL ACUERDO CON LAS TELEFONICAS

- **La región metropolitana se divide en 7 áreas. La duración del pulso para las llamadas dentro de cada área seguirá siendo de 120 segundos. Para llamadas a zonas adyacentes el ritmo aumentará a 80 segundos, y para llamadas a zonas no limítrofes aumentará a 40 segundos.**
- **Se eliminan los pulsos libres para teléfonos comerciales y profesionales de zonas urbanas, y se rebaja a la mitad los pulsos libres para casas de familia.**
- **Al que llama se le recargará un pulso adicional cada vez que el receptor levante el tubo.**
- **Las tarifas de larga distancia bajarán de forma tal que el resultado para las telefónicas sea neutro.**
- **La CNT controlará el cumplimiento de estas pautas.**



ser verificado por la Comisión Nacional de Telecomunicaciones. Fíjese que no aplicamos el mismo razonamiento de elasticidad para la suba de la tarifa urbana: si como consecuencia del encarecimiento cae la cantidad de llamadas, lo lamento por las telefónicas que se van a tener que chupar esa caída de tráfico.

–*¿En todas las ciudades aumenta la tarifa urbana por menor frecuencia de pulso, independientemente del aumento por la menor cantidad de pulsos libres?*

–Hay que tener en cuenta que aun en la región metropolitana la aplicación del nuevo cuadro tarifario va a demandar entre 3 y 6 meses porque se necesita contar con centrales digitales,

EL ABC DE LAS MEDIDAS

DATOS DE HOY

- "Hablar un minuto dentro de la zona metropolitana cuesta lo mismo que hablar una hora entre el Gran Buenos Aires y Rosario, y también cuesta lo mismo que hablar 100 minutos entre el Gran Buenos Aires y Jujuy, Mendoza o Salta."
- "El 92 % de los minutos que se hablan son de llamadas urbanas y el 8 % de larga distancia, pero ese 8 % provee el 76 % de la facturación mientras que el 92 % urbano representa el 24 % de las ventas."

CONSECUENCIAS DE LA REESTRUCTURACION

- "La mayoría de las facturas van a aumentar de valor."
- "En la región metropolitana la factura para los hogares aumentará en promedio entre un 20 y un 25 %, y la factura de las empresas bajaría un 5 %."
- "En el resto del país, la factura para los hogares bajará en promedio un 13 %, y la factura de las empresas caerá un 28 %."



que son las que pueden discriminar de dónde a dónde se llama. Eso de que llamar de San Isidro a Lanús va a subir por la partición en siete de la región metropolitana va a tardar el tiempo de adecuación de las centrales.

–*¿Y en el resto de las ciudades?*

–Va a subir en todas, pero no entra en esta negociación porque faltan datos. Está previsto una nueva reestructuración para dentro de seis meses en las ciudades del interior.

¿Filantropía?

–*¿Usted cree que Telefónica y Telecom son filantrópicas?*

–No.

–*Entonces cómo se explica el interés que tienen en la reestructuración si el resultado según usted va a ser neutro en términos de facturación?*

–Por dos motivos. En primer lugar porque están haciendo sus buenas ganancias y están dispuestos a reducir algo por cuestiones de imagen. En segundo lugar se están preparando para lo que se viene cuando se les acabe el período de exclusividad. Cuando haya libre competencia las tarifas urbanas van a aumentar todavía más y ellas quieren ir adecuando la estructura de precios para ser competitivos.

–*En lo que va del reportaje usted ya dijo dos veces que las telefónicas han tenido "muy buenas ganancias". ¿Por qué entonces no presionan una rebaja en las llamadas interurbanas sin subir las urbanas?*

–Porque hubo una licitación internacional y un contrato donde se establecen las cláusulas. No podemos jugar con la seguridad jurídica.

–*Si no me equivoco usted fue el que renegoció los peajes cuando asumió Cavallo y se dio cuenta de que Dromi había firmado un disparate.*

–Sí, fui yo.

–*Y también había un contrato firmado y la seguridad jurídica también era algo que había que cuidar, tal vez más que ahora.*

–Pero en ese momento renegociamos en base a una nueva ley que era la de Convertibilidad, y también renegociamos las tarifas telefónicas que estaban indexadas por costo de vida.

–*Y las dolarizaron.*

–Porque no había más indexación.

–*No puede negar que la renegociación de los peajes fue básicamente el resultado de una decisión política.*

–Fue nada más y nada menos que la aplicación de la Ley de Convertibilidad a los contratos vigentes. Y como caía muy mucho el peaje tuvimos que darle un subsidio para mantenerles alguna rentabilidad.

–*¿No cree que al menos pueden intentar negociar distinto con las telefónicas, quizás sancionando una nueva ley?*

–No. Ha sido tan duro sacarles este acuerdo, que no me imagino lo que usted sugiere.

–*La audiencia pública que comienza mañana no es vinculante, y da la impresión de que la convocaron para poner paños fríos a la protesta de muchos pero que en definitiva van a avanzar tal como lo tenían previsto.*

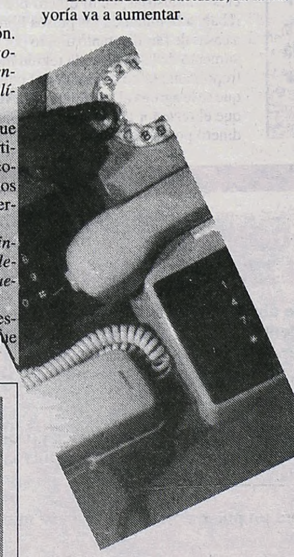
–Vamos a decir lo nuestro y a escuchar al resto, vamos a estudiar las alternativas que nos plantean, y en función de eso se modificará... en realidad no se modificará sino que se les consultará a las telefónicas porque esto es una negociación entre partes. Si ellos no quieren aceptar no se puede hacer nada.

–*¿Son concientes de que la reestructuración les va a significar un costo político?*

–Sí. Pero ya lo hemos visto al Presidente en muchas otras oportunidades tomar decisiones que a priori implicaban costo político y terminaron beneficiando políticamente al Gobierno.

–*Quedó sin responder una pregunta. ¿De las 4,8 millones de facturas que emiten Telecom y Telefónica, con la reestructuración van a subir bastante más de la mitad?*

–En cantidad de facturas, sí: la mayoría va a aumentar.



LIBROS



GOL VAUDE

(Por Marcelo Matellanes) Para una autobiografía, es indudablemente temprano. Para un alegato defensivo, mediáticamente tarde. La oportunidad del reciente libro de Martín Redrado, *Tiempo de desafíos*, de Editorial Planeta, es en todo caso tan difícil de evaluar como su género de clasificar. A lo largo de más de trescientas páginas, el libro va asumiendo la forma de un *mix* permanentemente variable de elementos autobiográficos, de una ostentosa vindicación de su paso por la Comisión Nacional de Valores, de sus pimpinelescas querellas con el ministro Cavallo y, finalmente, todo ello regado incidentalmente por las ideas fuerza que debieran de ahora en más ganar al equipo económico para que la estabilidad pueda acceder, según el autor, a un crecimiento social y regionalmente equilibrado.

En otros términos, demasiados ingredientes para que la obra pueda aspirar a un perfil claro. Tal vez ello está indicando que a lo largo de su redacción heridas, despechos y traiciones pudieron más que diseños, sustancias y cuidados editoriales. No obstante, es mucha la información interesante, especialmente en lo que hace al funcionamiento del mercado de capitales y a las opiniones del autor respecto de la gestión de Cavallo y de su particular forma de administrar poder. Redrado distingue en todo momento entre *la convertibilidad y el plan*, y respecto de este último se vale de una figura hidratante: "Eso es el Plan de Convertibilidad: alguien que flota en el mismo lugar desde hace tres años. Inmovilizado por el miedo a hundirse". Redrado propone una "revolución competitiva" como instancia complementaria de las "revoluciones democrática y estabilizadora".

Desafortunadamente, sus ideas y propuestas comienzan a hacer sistema a partir de la hoja 235 de un libro que cuenta con 330. Lo demás es inundado por el *vaudeville* Redrado-Cavallo, con momentos sumamente felices en lo que hace a los colores del mercado local de capitales y a los calores del ministro. Particularmente ricos son los repasos de los procesos de colocación de acciones de la ex Entel, en especial el caso Telecom que, según el autor, será el comienzo de su fin por la bronca que sus resultados le cre-

ser verificado por la Comisión Nacional de Telecomunicaciones. Fíjese que no aplicamos el mismo razonamiento de elasticidad para la suba de la tarifa urbana: si como consecuencia del encarecimiento cae la cantidad de llamadas, lo lamento por las telefónicas que se van a tener que chupar esa caída de tráfico.

–¿En todas las ciudades aumenta la tarifa urbana por menor frecuencia de pulso, independientemente del aumento por la menor cantidad de pulsos libres?

–Hay que tener en cuenta que aun en la región metropolitana la aplicación del nuevo cuadro tarifario va a demandar entre 3 y 6 meses porque se necesita contar con centrales digitales, que son las que pueden discriminar de dónde a dónde se llama. Eso de que llamar de San Isidro a Lanús va a subir por la partición en siete de la región metropolitana va a tardar el tiempo de adecuación de las centrales.

–¿Y en el resto de las ciudades?

–Va a subir en todas, pero no entra en esta negociación porque faltan datos. Está previsto una nueva reestructuración para dentro de seis meses en las ciudades del interior.

EL ABC DE LAS MEDIDAS

DATOS DE HOY

- "Hablar un minuto dentro de la zona metropolitana cuesta lo mismo que hablar una hora entre el Gran Buenos Aires y Rosario, y también cuesta lo mismo que hablar 100 minutos entre el Gran Buenos Aires y Jujuy, Mendoza o Salta."
- "El 92 % de los minutos que se hablan son de llamadas urbanas y el 8 % de larga distancia, pero ese 8 % provee el 76 % de la facturación mientras que el 92 % urbano representa el 24 % de las ventas."

CONSECUENCIAS DE LA REESTRUCTURACION

- "La mayoría de las facturas van a aumentar de valor."
- "En la región metropolitana la factura para los hogares aumentará en promedio entre un 20 y un 25 %, y la factura de las empresas bajaría un 5 %."
- "En el resto del país, la factura para los hogares bajará en promedio un 13 %, y la factura de las empresas caerá un 28 %."



¿Filantropía?

–¿Usted cree que Telefónica y Telecom son filantrópicas?

–No.

–Entonces cómo se explica el interés que tienen en la reestructuración si el resultado según usted va a ser neutro en términos de facturación?

–Por dos motivos. En primer lugar porque están haciendo sus buenas ganancias y están dispuestos a reducir algo por cuestiones de imagen. En segundo lugar se están preparando para lo que se viene cuando se les acabe el período de exclusividad. Cuando haya libre competencia las tarifas urbanas van a aumentar todavía más y ellas quieren ir adecuando la estructura de precios para ser competitivos.

–En lo que va del reportaje usted ya dijo dos veces que las telefónicas han tenido "muy buenas ganancias". ¿Por qué entonces no presionan una rebaja en las llamadas interurbanas sin subir las urbanas?

–Porque hubo una licitación internacional y un contrato donde se establecen las cláusulas. No podemos jugar con la seguridad jurídica.

–Si no me equivoco usted fue el que renegoció los peajes cuando asumió Cavallo y se dio cuenta de que Dromi había firmado un disparate.

–Sí, fui yo.

–Y también había un contrato firmado y la seguridad jurídica también era algo que había que cuidar, tal vez más que ahora.

–Pero en ese momento renegociamos en base a una nueva ley que era la de Convertibilidad, y también renegociamos las tarifas telefónicas que estaban indexadas por costo de vida.

–Y las dolarizaron.

–Porque no había más indexación.

–No puede negar que la renegociación de los peajes fue básicamente el resultado de una decisión política.

–Fue nada más y nada menos que la aplicación de la Ley de Convertibilidad a los contratos vigentes. Y como caía muy mucho el peaje tuvimos que darle un subsidio para mantenerles alguna rentabilidad.

–¿No cree que al menos pueden intentar negociar distinto con las telefónicas, quizás sancionando una nueva ley?

–No. Ha sido tan duro sacarles este acuerdo, que no me imagino lo que usted sugiere.

–La audiencia pública que comienza mañana no es vinculante, y da la impresión de que la convocaron para poner paños fríos a la protesta de muchos pero que en definitiva van a avanzar tal como lo tenían previsto.

–Vamos a decir lo nuestro y a escuchar al resto, vamos a estudiar las alternativas que nos plantean, y en función de eso se modificará... en realidad no se modificará sino que se les consultará a las telefónicas porque esto es una negociación entre partes. Si ellos no quieren aceptar no se puede hacer nada.

–¿Son concientes de que la reestructuración les va a significar un costo político?

–Sí. Pero ya lo hemos visto al Presidente en muchas otras oportunidades tomar decisiones que a priori implicaban costo político y terminaron beneficiando políticamente al Gobierno.

–Quedó sin responder una pregunta. ¿De las 4,8 millones de facturas que emiten Telecom y Telefónica, con la reestructuración van a subir bastante más de la mitad?

–En cantidad de facturas, sí: la mayoría va a aumentar.

LIBROS



En "Tiempo de desafíos", Martín Redrado revela detalles desconocidos de sus recordadas peleas con Cavallo, e intenta posicionarse para alguna futura convocatoria de Menem.

GOLDEN VAUDEVILLE

(Por Marcelo Matellanes) Para una autobiografía, es indudablemente temprano. Para un alegato defensivo, mediáticamente tarde. La oportunidad del reciente libro de Martín Redrado, *Tiempo de desafíos*, de Editorial Planeta, es en todo caso tan difícil de evaluar como su género de clasificar. A lo largo de más de trescientas páginas, el libro va asumiendo la forma de un *mix* permanentemente variable de elementos autobiográficos, de una ostentosa vindicación de su paso por la Comisión Nacional de Valores, de sus pimpinilescas querellas con el ministro Cavallo y, finalmente, todo ello regado incidentalmente por las ideas fuerza que debieran de ahora en más ganar al equipo económico para que la estabilidad pueda acceder, según el autor, a un crecimiento social y regionalmente equilibrado.

En otros términos, demasiados ingredientes para que la obra pueda aspirar a un perfil claro. Tal vez ello está indicando que a lo largo de su redacción heridas, despechos y traiciones pudieron más que diseños, sustancias y cuidados editoriales. No obstante, es mucha la información interesante, especialmente en lo que hace al funcionamiento del mercado de capitales y a las opiniones del autor respecto de la gestión de Cavallo y de su particular forma de administrar poder. Redrado distingue en todo momento entre *la convertibilidad y el plan*, y respecto de este último se vale de una figura hidratante: "Eso es el Plan de Convertibilidad: alguien que flota en el mismo lugar desde hace tres años. Inmovilizado por el miedo a hundirse". Redrado propone una "revolución competitiva" como instancia complementaria de las "revoluciones democrática y estabilizadora".

Desafortunadamente, sus ideas y propuestas comienzan a hacer sistema a partir de la hoja 235 de un libro que cuenta con 330. Lo demás es insumido por el *vaudeville* Redrado-Cavallo, con momentos sumamente felices en lo que hace a los colores del mercado local de capitales y a los calores del ministro. Particularmente ricos son los repasos de los procesos de colocación de acciones de la ex Entel, en especial el caso Telecom que, según el autor, será el comienzo de su fin por la bronca que sus resultados le crearon al ministro. Cierto es que la gestión de Redrado parece haber privilegiado los elementos de transparencia del mercado y protección de los inversores. No menos cierto es, no obstante, que el autor exagera rayando el misticismo cuando se cuasi-atribuye la fenomenal movida de capitales extranjeros hacia Argentina. Lo mismo sucede con el vertiginoso ascenso de las cotizaciones bursátiles que acompañó los primeros tiempos de su gestión. A ello debe agregarse la reversibilidad que opera en esa argumentación, cuando despersonaliza el éxito de la estabilización tratando de separarlo del nombre de Cavallo.

Tiros por elevación a María Julia Alsogaray y permanentes guiños a Erman González, entre muchos otros receptores de premios y castigos, demuestran por su parte un cuidado cálculo de Redrado para sostener su sistema de alianzas en simultáneo con denuncias no tan veladas hacia sus contrincantes. Más allá de la omnipresente interpelación a Cavallo y de las menos frecuentes caricias y diatribas a otros personajes, Redrado parece dirigirse en voz baja, con tono elíptico y acento moderado, al propio Carlos Menem. Ese es su objetivo, y respecto de él el rol d eCavallo se devalúa a veces como simple cabeza de playa hacia su objetivo más preciado. Los contactos con el Presidente, según estos testimonios, parecen no exceder algún partido de golf y la fiesta de casamiento de Julio Ramos, pero sin duda este libro se inscribe en una estrategia de mediano plazo del autor para fijar su *cara* de manera menos endeble.

La citada frase de Menem durante un encuentro a propósito de su designación al frente de la CNV, es por demás potente. "Martín, la garantía de este proceso soy yo." Si Redrado prevé un regreso con gloria a ese proceso como parte de su propio proyecto y si es cierto que el poder es transitivo, la única garantía del *golden boy* es, por el momento, Menem. Mientras tanto, lo más chispeante de esta fogata de vanidades se nutre al calor de la herida que el autor aún acusa respecto de Cavallo, quien, por su parte, debe disfrutar estos fuegos de artificio como una inesperada noche de San Juan. Al menos cuando el frío fiscal que enreda su plan le permite alguna distracción.

ELECTRODOMESTICOS



M. Manusia

LAS BARATAS

Las cadenas de venta de artículos para el hogar venden mercadería de segunda con apreciables descuentos. En las baratas se pueden encontrar buenas oportunidades de compra de artículos deteriorados o discontinuados.

(Por Gerardo Yomal) Dos veces al año y durante un período de diez días, las casas líderes de artículos del hogar organizan lo que en la jerga comercial se conoce como "las baratas". Se trata de liquidaciones de productos de segunda con rebajas que van desde un 20 hasta un 40 por ciento en relación con los precios de vidriera. Musimundo, Garbarino o Brukman venden este tipo de mercadería en locales o galpones exclusivamente habilitados para estas liquidaciones. La idea es no dejar "pegados" a sus locales a la calle con la imagen de estas ventas que se propagandizan como "por única vez" y a "precios increíbles".

¿De dónde sale este stock de electrodomésticos de "segunda"? 1)Mercadería importada que se deterioró; 2) la que sufrió alguna rotura por el manipuleo interno, golpes, caídas, etc. 3) las que se prueban y son exhibidas en vidriera; 4) productos en buen estado pero con cajas húmedas o abolladas por el estibaje; 5) modelos discontinuados o acumulados en existencia durante mucho tiempo, etcétera.

"La casa por la ventana" es el título de la *barata* que ofreció Musimundo durante este año en un galpón ubicado a dos cuadras de Chorroarín y Avenida del Campo. "De ninguna manera queremos asociar a Musimundo con una cosa que algunos pueden interpretar como *berreta*; esto no es un factory" afirmó a CASH Miguel Rodríguez, su gerente de ventas. Igualmente aclara que "todo lo que vendemos en estas *baratas* está garantizado por nuestro propio service. Se trata de productos que se venden entre un 20 y un 40 por ciento más baratos, dependiendo del grado de daño que tenga la mercadería. Y hay otros que vendemos incluso a menos que el costo". Y agrega: "Estas liquidaciones no son un buen negocio para nosotros, sólo pretendemos recuperar algún dinero". Musimundo, con esta "primera y segunda selección", ofrece también la posibilidad de pagar financiado y con tarjeta.

La firma Brukman también tiene montado exclusivamente un local para sus liquidaciones en avenida Rivadavia al 9000. En el subsuelo ofrece una importante cantidad de excedentes de stocks, modelos discontinuados y lotes especiales para mayoristas. "Los sábados y domingos –cuenta Marcelo Castaño, encargado del local– viene mucha gente, tanto humilde como del barrio norte para por ejemplo llevarse una heladera Peabody de 13 pies y de un modelo que no se fabrica más a 299 pesos. Una similar que se siga fabricando cuesta en cualquier vidriera como mínimo un 30 por ciento más. Otra oferta que caminó fue un televisor Panasonic, 20 pulgadas con control remoto y CATV a 299 dólares. Y también agotamos un televisor Sansei al mismo precio." Además "ofrecemos heladeras quemadas por el sol de la vidriera o termotanques chocados por algún carrito, con rebajas interesantes".

Ercilio Bossi, dueño de una cadena de diez locales de artículos del hogar, aporta el costado pesimista: "Hasta el año pasado caminaban *las baratas*. Hoy no pasa nada. La clase alta tiene todo lo que necesita, la clase media apenas puede pagar las cuotas comprometidas y los sectores bajos están totalmente muertos. Así que en nuestros locales hacemos la *barata* todo el año. Por ejemplo, en cada negocio tenemos dos o tres heladeras descoloreadas por el sol de la vidriera. Una Siam de 13 pies que se vende a 500, nosotros la liquidamos a 200 pesos. O si tenemos algún televisor medio rayadito, bajamos 50 pesos y se lo doy al cliente. Igualmente la verdadera barata, como hacen en Estados Unidos con descuentos reales de un 60 por ciento acá no llegó. Por eso aconsejo al consumidor que se cerciore bien y no se deje llevar por una publicidad capciosa. Es obligatorio comparar precios", aconseja.

En un contexto donde los comerciantes de artículos del hogar vienen sufriendo una constante recesión y donde hay varias firmas que están teceleando, las *baratas* también se lanzan como forma de hacerse algo de dinero en efectivo para seguir en la rueda comercial, sacarse de encima viejas existencias y recuperar la iniciativa en un mercado donde todos están al borde de la lágrima.

Informe Diego Lanis.

En "Tiempo de desafíos", Martín Redrado revela detalles desconocidos de sus recordadas peleas con Cavallo, e intenta posicionarse para alguna futura convocatoria de Menem.

LDEN EVILLE

aron al ministro. Cierto es que la gestión de Redrado parece haber privilegiado los elementos de transparencia del mercado y protección de los inversores. No menos cierto es, no obstante, que el autor exagera rayando el misticismo cuando se cuasi-atribuye la fenomenal movida de capitales extranjeros hacia Argentina. Lo mismo sucede con el vertiginoso ascenso de las cotizaciones bursátiles que acompañó los primeros tiempos de su gestión. A ello debe agregarse la reversibilidad que opera en esa argumentación, cuando despersonaliza el éxito de la estabilización tratando de separarlo del nombre de Cavallo.

Tiros por elevación a María Julia Alsogaray y permanentes guiños a Erman González, entre muchos otros receptores de premios y castigos, demuestran por su parte un cuidado cálculo de Redrado para sostener su sistema de alianzas en simultáneo con denuncias no tan veladas hacia sus contrincantes. Más allá de la omnipresente interpelación a Cavallo y de las menos frecuentes caricias y diatribas a otros personajes, Redrado parece dirigirse en voz baja, con tono elíptico y acento moderado, al propio Carlos Menem. Ese es su objetivo, y respecto de él el rol d eCavallo se devalúa a veces como simple cabeza de playa hacia su objetivo más preciado. Los contactos con el Presidente, según estos testimonios, parecen no exceder algún partido de golf y la fiesta de casamiento de Julio Ramos, pero sin duda este libro se inscribe en una estrategia de mediano plazo del autor para fijar su *cara* de manera menos endeble.

La citada frase de Menem durante un encuentro a propósito de su designación al frente de la CNV, es por demás potente. "Martín, la garantía de este proceso soy yo." Si Redrado prevé un regreso con gloria a ese proceso como parte de su propio proyecto y si es cierto que el poder es transitivo, la única garantía del *golden boy* es, por el momento, Menem. Mientras tanto, lo más chispeante de esta fogata de vanidades se nutre al calor de la herida que el autor aún acusa respecto de Cavallo, quien, por su parte, debe disfrutar estos fuegos de artificio como una inesperada noche de San Juan. Al menos cuando el frío fiscal que enreda su plan le permite alguna distracción.

ELECTRODOMESTICOS



M. Manusia

LAS BARATAS

Las cadenas de venta de artículos para el hogar venden mercadería de segunda con apreciables descuentos. En las baratas se pueden encontrar buenas oportunidades de compra de artículos deteriorados o discontinuados.

(Por Gerardo Yomal) Dos veces al año y durante un período de diez días, las casas líderes de artículos del hogar organizan lo que en la jerga comercial se conoce como "las baratas". Se trata de liquidaciones de productos de segunda con rebajas que van desde un 20 hasta un 40 por ciento en relación con los precios de vidriera. Musimundo, Garbarino o Brukman venden este tipo de mercadería en locales o galpones exclusivamente habilitados para estas liquidaciones. La idea es no dejar "pegados" a sus locales a la calle con la imagen de estas ventas que se propagandizan como "por única vez" y a "precios increíbles".

¿De dónde sale este stock de electrodomésticos de "segunda"? 1)Mercadería importada que se deterioró; 2) la que sufrió alguna rotura por el manipuleo interno, golpes, caídas, etc. 3) las que se prueban y son exhibidas en vidriera; 4) productos en buen estado pero con cajas húmedas o abolladas por el estibaje; 5) modelos discontinuados o acumulados en existencia durante mucho tiempo, etcétera.

"La casa por la ventana" es el título de la *barata* que ofreció Musimundo durante este año en un galpón ubicado a dos cuadras de Chorroarín y Avenida del Campo. "De ninguna manera queremos asociar a Musimundo con una cosa que algunos pueden interpretar como *berreta*; esto no es un factory" afirmó a CASH Miguel Rodríguez, su gerente de ventas. Igualmente aclara que "todo lo que vendemos en estas *baratas* está garantizado por nuestro propio service. Se trata de productos que se venden entre un 20 y un 40 por ciento más baratos, dependiendo del grado de daño que tenga la mercadería. Y hay otros que vendemos incluso a menos que el costo". Y agrega: "Estas liquidaciones no son un buen negocio para nosotros, sólo pretendemos recuperar algún dinero". Musimundo, con esta "primera y segunda selección", ofrece también la posibilidad de pagar financiado y con tarjeta.

La firma Brukman también tiene montado exclusivamente un local para sus liquidaciones en avenida Rivadavia al 9000. En el subsuelo ofrece una importante cantidad de excedentes de stocks, modelos discontinuados y lotes especiales para mayoristas. "Los sábados y domingos –cuenta Marcelo Castaño, encargado del local– viene mucha gente, tanto humilde como del barrio norte para por ejemplo llevarse una heladera Peabody de 13 pies y de un modelo que no se fabrica más a 299 pesos. Una similar que se siga fabricando cuesta en cualquier vidriera como mínimo un 30 por ciento más. Otra oferta que caminó fue un televisor Panasonic, 20 pulgadas con control remoto y CATV a 299 dólares. Y también agotamos un televisor Sansei al mismo precio." Además "ofrecemos heladeras quemadas por el sol de la vidriera o termotanques chocados por algún carrito, con rebajas interesantes".

Ercilio Bossi, dueño de una cadena de diez locales de artículos del hogar, aporta el costado pesimista: "Hasta el año pasado caminaban *las baratas*. Hoy no pasa nada. La clase alta tiene todo lo que necesita, la clase media apenas puede pagar las cuotas comprometidas y los sectores bajos están totalmente muertos. Así que en nuestros locales hacemos la *barata* todo el año. Por ejemplo, en cada negocio tenemos dos o tres heladeras descoloreadas por el sol de la vidriera. Una Siam de 13 pies que se vende a 500, nosotros la liquidamos a 200 pesos. O si tenemos algún televisor medio rayadito, bajamos 50 pesos y se lo doy al cliente. Igualmente la verdadera barata, como hacen en Estados Unidos con descuentos reales de un 60 por ciento acá no llegó. Por eso aconsejo al consumidor que se cerciore bien y no se deje llevar por una publicidad capciosa. Es obligatorio comparar precios", aconseja.

En un contexto donde los comerciantes de artículos del hogar vienen sufriendo una constante recesión y donde hay varias firmas que están tecleando, las *baratas* también se lanzan como forma de hacerse algo de dinero en efectivo para seguir en la rueda comercial, sacarse de encima viejas existencias y recuperar la iniciativa en un mercado donde todos están al borde de la lágrima.

Informe Diego Lanis.

FINANZAS

La Fed ajustó la tasa internacional pero el mercado no reaccionó como se esperaba: en lugar de subir, profundizó su depresión. Por otro lado, el alza de la tasa significará un mayor esfuerzo fiscal, en momentos en que ese frente se presenta complicado.

El Buen Inversor

DOSIS INSUFICIENTE

(Por Alfredo Zaiat) La anestesia no tuvo efecto. Todos los operadores esperaban ansiosos el día de la intervención de la Reserva Federal (banca central estadounidense), apostando a que el mercado se tranquilizaría después del ajuste de la tasa de interés. Pero nadie sabe si la dosis no ha sido suficiente o si en realidad la plaza bursátil argentina está encerrada en una dinámica particular que no le permite salir del pozo. La Fed elevó de 4,75 a 5,5 por ciento anual la tasa de corto y, en lugar de mejorar la actividad en el recinto, el mercado profundizó su depresión. El panorama no se presenta muy alentador: al turbulento clima en la rueda se agrega ahora un escenario aún más complicado en el frente fiscal por la elevación de la tasa internacional.

Todos los financistas coinciden en que la tasa doméstica subirá un par de escalones arrastrada por la medida de la Fed, al tiempo que aumentará la carga de intereses por el pago de la deuda. Además, no es una cuestión menor el inevitable incremento que se registrará en el costo del nuevo endeudamiento, teniendo en cuenta que el año próximo Economía necesitará por lo menos colocar bonos por 3500 millones de dólares en el mercado internacional. Todo esto adelanta que el Tesoro deberá desviar más recursos de los previstos a cumplir con los compromisos externos, justo en el momento en que las cuentas públicas no muestran síntomas de fortaleza.

Este escenario no favorece el desarrollo de los negocios en el recinto. Al respecto, el último informe de la sociedad de Bolsa Portfolio Investment, del ex secretario de Hacienda Mario Brodersohn, fue categórico: "El mercado local sigue afectado por la sensación de debilidad fiscal para el resto del año y 1995... En la medida en que dicho clima no sea revertido con nuevos anuncios del ministro de Economía o alguna decisión favorable del Congreso consideramos conveniente no comprar activos financieros locales".

El humor de los operadores recién será otro cuando puedan percibir que la situación fiscal está bajo control, sensación que por ahora no parece cercana. Domingo Cavallo sabe que cuenta con el aval de los financistas, pero para mantenerlo deberá poner en orden las cuentas públicas. Por ese motivo, intenta por todos los medios enviarles señales de que está trabajando en ese sentido, peleando en el Congreso por leyes que le otorgan superpoderes y decidiendo automáticamente el recorte de gastos de la administración pública.

Pero los operadores no manejan sus billeteras con promesas. Cuando tengan la seguridad de que se ha logrado recuperar el equilibrio fiscal –uno de los pilares para que la convertibilidad y la paridad 1 a 1 puedan sobrevivir– volverán a apostar fuerte. Hasta tanto Economía seguirá haciendo papelones en sus incursiones en el mercado de capitales, como el que sufrió la última semana con la subasta de MetroGas. Vendió los papeles al precio más bajo del rango establecido y, para desilusión de los inversores que participaron de esa convocatoria, el debut en el recinto fue negativo, siendo la primera vez que un empresa vendida por el Estado que ingresa a la rueda empieza cotizando por debajo del precio de corte.

INFLACION

(en porcentaje)

Noviembre 1993	0,1
Diciembre	0,0
Enero 1994	0,1
Febrero	0,0
Marzo	0,1
Abril	0,2
Mayo	0,3
Junio	0,4
Julio	0,9
Agosto	0,2
Setiembre	0,7
Octubre	0,3
Noviembre(*)	0,3

(*) Estimada

Inflación acumulada noviembre 1993 a octubre de 1994: 3,4%.

TASAS

	VIERNES 11/11 en $	VIERNES 11/11 en u$s	VIERNES 18/11 en $	VIERNES 18/11 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	8,4	5,9	9,6	5,8
a 60 días	8,9	6,4	9,9	6,3
Caja de Ahorro	3,2	2,5	3,2	2,4
Call Money	8,5	5,0	7,5	6,5

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 17/11	11. 219
Base monet. al 17/11	15. 572
Depósitos al 15/11	
Cuenta Corriente	3.098
Caja de Ahorro	2.964
Plazo Fijo	5.835
	en u$s
Reservas al 31/10	
Dólares	12.873
Bónex	1.735
Oro	1.677

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.



ACCIONES

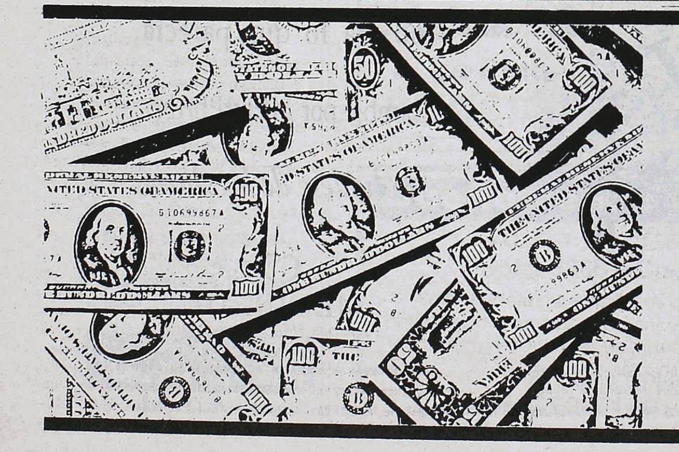
	PRECIO (en pesos) Viernes 11/11	Viernes 18/11	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,00	1,025	2,5	-6,0	-1,5
Alpargatas	0,73	0,695	-4,8	-9,2	-19,7
Astra	1,91	1,91	0,0	-9,1	-14,0
Celulosa	0,38	0,372	-2,1	-5,8	51,8
Ciadea (Ex Renault)	13,80	12,60	-8,7	-9,7	-14,8
Citicorp	4,60	4,52	-1,7	-7,8	-16,1
Comerciales del Plata	3,22	2,96	-8,1	-12,2	-14,0
Siderca	0,835	0,80	-4,2	5,5	49,0
Banco Francés	7,90	7,65	-3,2	-10,0	-38,4
Banco Galicia	5,98	5,62	-6,0	-16,5	-43,5
Indupa	0,69	0,595	-13,8	-14,8	75,0
Ledesma	1,93	1,80	-6,7	-5,8	32,7
Molinos	8,50	7,95	-6,5	-8,9	-10,1
Pérez Companc	5,33	5,22	-2,1	-3,3	4,4
Sevel	5,50	5,55	0,9	-9,3	-29,8
Telefónica	6,07	5,77	-4,9	-6,5	-20,4
Telecom	5,92	5,48	-7,4	-9,9	-12,7
T. de Gas del Sur	2,22	2,13	-4,1	-9,4	-19,0
YPF	23,20	22,15	-4,5	-8.1	-12,5
INDICE MERVAL	552,99	530,07	-4,1	-7,7	-8,9
PROMEDIO BURSATIL	**–**	**–**	**- 4,9**	**-7,6**	**-13,4**

DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0020
Lunes	1,0020
Martes	1,0020
Miércoles	1,0020
Jueves	1,0020
Viernes	1,0020
Variación en %	–





–*¿Qué está pasando en el mercado bursátil?*

–Por un lado, continúa la incertidumbre en los mercados internacionales y no existen síntomas de que esa tendencia se vaya a modificar en el corto plazo. Por otro, los indicadores de los Estados Unidos señalan mucha fortaleza en la economía. Los especialistas que basan sus análisis en los ciclos sostienen que en fases como la actual los mercados se mueven con debilidad. Fases similares en otros momentos históricos duraron de 24 a 36 meses. El presente ciclo depresivo apenas lleva 12 meses.

–*El martes pasado la Fed ajustó la tasa de corto y el mercado reaccionó inesperadamente: cayeron las cotizaciones y la tasa a 30 años subió algunos escalones.*

–Cuando la tasa se estabilice se acabará la incertidumbre. Esto recién se produciría cuando la tasa a 3 años supere a la de 10 (en la actualidad la diferencia es de 0,45 puntos).

–*¿Piensa que el ajuste de la tasa de 4,75 a 5,5 por ciento anual fue insuficiente?*

ME JUEGO

RODOLFO AYNE

Viceprecidente del CHEMICAL BANK

–Sí. Creo que la tasa de corto debería ubicarse en 7,5 por ciento anual para apaciguar las expectativas inflacionarias de los operadores. Mientras tanto, el mercado seguirá con tendencia bajista.

–*¿Cuál es la perspectiva entonces para la plaza argentina?*

–Además de los acontecimientos externos, aquí existen dos factores que están afectando a los negocios. En primer lugar, la etapa preelectoral no ayuda a que mejore el clima, ya que los inversores del exterior se retraen de esos mercados. Y en segundo término, los financistas han sido alarmados por Domingo Cavallo respecto de la solidez fiscal del plan económico. No hay que olvidarse de que el Gobierno necesitará 6300 millones de dólares el próximo año para hacer frente a la amortización de capital y al pago de intereses de la deuda externa.

–*¿Cuál será la evolución de corto plazo de los bonos y de las acciones?*

–Bajarán las paridades de los títulos y las acciones no se podrán recuperar.

–*Pese a ello, ¿qué acciones le gustan?*

–YPF, que el año que viene con nuevos equipos incrementará en 24 por ciento su producción, Pérez Companc y las empresas del sector alimentos vinculadas al Mercosur.

–*¿Cómo armaría una cartera de inversión?*

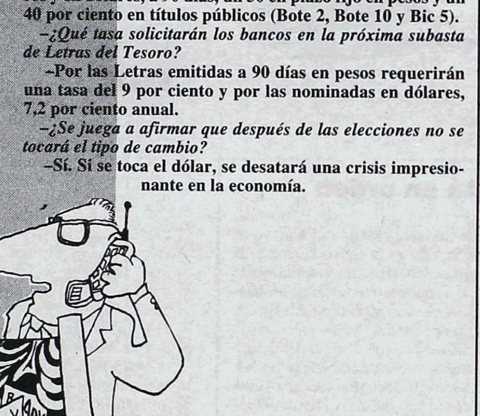
–Colocaría un 30 por ciento en Letras del Tesoro en pesos y en dólares, a 90 días, un 30 en plazo fijo en pesos y un 40 por ciento en títulos públicos (Bote 2, Bote 10 y Bic 5).

–*¿Qué tasa solicitarán los bancos en la próxima subasta de Letras del Tesoro?*

–Por las Letras emitidas a 90 días en pesos requerirán una tasa del 9 por ciento y por las nominadas en dólares, 7,2 por ciento anual.

–*¿Se juega a afirmar que después de las elecciones no se tocará el tipo de cambio?*

–Sí. Si se toca el dólar, se desatará una crisis impresionante en la economía.





TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 11/11	Viernes 18/11	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	65,25	64,00	-1,9	-3,8	-35,0
Bocon I en dólares	82,50	81,50	-1,2	-1,6	-16,2
Bocon II en pesos	48,00	46,00	-4,2	-2,1	-42,5
Bocon II en dólares	68,50	67,40	-1,6	-2,0	-21,9
Bónex en dólares					
Serie 1984	100,20	101,20	1,00	0,1	4,6
Serie 1987	97,00	96,56	- 0,5	-0,8	5,2
Serie 1989	94,60	93,80	-0,9	-1,2	3,4
Brady en dólares					
Descuento	67,75	67,50	-0,4	-6,9	-21,6
Par	45,50	44,875	-1,4	-9,6	-35,1
FRB	71,625	71,00	-0,9	-7,0	-19,4

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Uruguay a 7 días del voto

ELLOS TAMBIEN REVALUAN

MUNDO

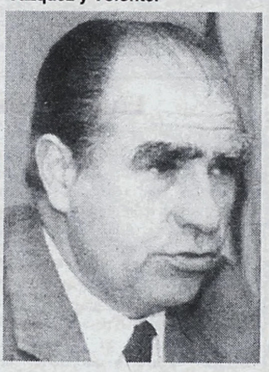
Con un atraso cambiario estimado en 85 por ciento –que favoreció un insólito súper-déficit comercial– la banda oriental elige en una semana un nuevo presidente. La baja inflación, que no bastó para llegar al nivel pactado con el FMI, y el enfriamiento de la actividad productiva recalentaron el debate preelectoral.

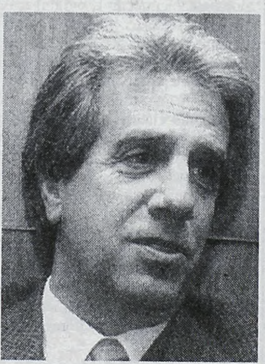
(Por Daniel Víctor Sosa) Una economía aletargada por la alicaída producción fabril y golpeada por la competencia externa y la apatía de las inversiones privadas, es el telón de fondo de las elecciones presidenciales que se celebrarán el domingo próximo en Uruguay. Los analistas interpretan que ese marco es el que justifica el avance de los candidatos opositores en las preferencias del electorado.

Tanto Julio María Sanguinetti (líder de la alianza entre el colorado Frente Batllista y el Partido por el Gobierno del Pueblo, del senador Hugo Batalla) como Tabaré Vázquez (del Encuentro Progresista que encabeza el Frente Amplio) muestran en las encuestas casi similar caudal de votos que el candidato oficialista (del Partido Nacional) Alberto Volonté o Juan Andrés Ramírez, el que obtenga más adhesiones.

El debilitamiento de la demanda interna parece ser la contracara del cumplimiento del plan de estabilización pactado con el Fondo Monetario. Así, el año cerraría con una tasa de inflación de 42 por ciento, el nivel más bajo del último decenio y ocho puntos abajo del alza de precios registrada en 1993. Pero ese resultado se logrará a costa de un casi estancamiento de la producción, que variará apenas uno por ciento (el año pasado había subido 1,5). Además, contra los objetivos antiinflacionarios atentan las presiones salariales y el déficit público por los crecientes egresos de la seguridad social.

Candidatos Sanguinetti, Vázquez y Volonté.







Por cierto, el enfriamiento de la actividad se explica en buena medida por la paralización de la planta refinadora de hidrocarburos para trabajos de remodelación. De todos modos, la permanente apreciación de la moneda inducida por el gobierno de Luis Lacalle continúa aumentando el déficit comercial hasta el inaudito nivel de 900 millones de dólares. Ese cuadro obligó a compensar a los exportadores con incentivos fiscales, mientras la construcción desaceleró su ritmo y la producción agropecuaria decayó.

La Cámara de Industrias lo dice con todos los números: en menos de ocho años la planta de trabajadores se achicó en 68 mil puestos en el sector manufacturero. Sin embargo, la productividad aumentó en el mismo períodoapenas 27 por ciento. La pérdida de competitividad, según la CIU, puede estimarse en 38 por ciento entre 1990 y 1993 y eso se debe al desfasaje cambiario calculado en casi 85 por ciento tomando el último quinquenio.

En ese marco no extraña que el tema económico se haya convertido en uno de los puntos centrales del debate en la campaña electoral. El último informe anual del Banco Interamericano de Desarrollo añadió sus propias advertencias: "Mientras la inflación actual supere a la proyectada (36 por ciento anual) el tipo de cambio seguirá apreciándose y la competitividad de las exportaciones se erosionará aún más. Por lo pronto, las importaciones siguen aumentando a una velocidad de 20 por ciento anual mientras la exportación lo hace a apenas 5 puntos.

De ese modo la brecha del balance de bienes ascendió a un nuevo máximo, con lo cual el desequilibrio acumulado en los doce meses terminados en junio se acercó al equivalente de 6 por ciento del producto, dijo en su propio informe anual la Comisión Económica de la ONU para América latina. El organismo mencionó de todos modos algunos factores que atenuaron el consiguiente deterioro de la competitividad, como la depreciación del dólar frente a otras monedas fuertes y la reciente apreciación de la moneda en Brasil.

Desde el gobierno, en tanto, se apuesta a una "minidevaluación estructural" a través de media docena de iniciativas tendientes a desregular algunas actividades, incentivar las exportaciones gravando las importaciocnes y el consumo, y resolver algunas cuestiones de fondo como la seguridad social. Y para la recuperación comercial, las expectativas más consistentes están puestas en el repunte de la economía brasileña con el Plan Real y en la puesta en marcha del Mercosur en un poco más de un mes.

PERIPLO

CANADA. Estimulada por las exportaciones y las inversiones, la economía canadiense registró en el segundo trimestre del año su crecimiento más vigoroso en los últimos siete años. El producto bruto creció a una tasa anual de 6,4 por ciento frente a 4,4 en el primer trimestre. Según los datos oficiales, la exportación aumentó en abril-junio a un ritmo de 19,6 por ciento, impulsada por las ventas a Estados Unidos (que absorbe el 80 por ciento de los envíos de Canadá) de autos, equipos de escritorio, trigo, madera y gas natural. La inversión, en tanto, se expandió a una velocidad de 19,11 por ciento en el período. Y esos avances no implicaron repuntes en la inflación, todo lo contrario. Los problemas canadienses fueron bien definidos por el ministro de Finanzas, Paul Martin: "Estamos ahogados en deudas". Según el funcionario la política que viene siendo adoptada es insostenible y es necesario reducir gastos y elevar impuestos para sanear la situación.

AJUSTE. Gran parte de la deuda externa, que llega al 44 por ciento del PBI, fue utilizada para financiar el consumo. El resultado es que el déficit en cuenta corriente ascenderá este año a 2,5 puntos del producto, pese a que la balanza comercial es tradicionalmente superavitaria. De hecho, ese desequilibrio en el balance de pagos –que se repitió en 17 de los últimos 20 años– se sostiene por la permanente absorción de capitales. La preocupación está en que los déficit aumentan las tasas de interés y éstas a su vez complican más los problemas presupuestarios. La respuesta del gobernante partido Liberal consiste en un fuerte ajuste fiscal, para lo cual prevé empezar con el sistema de seguridad social cuyo déficit es de 5,4 por ciento anual y debía descender a 3 puntos en 1996-97. Más difícil se presenta el panorama en materia de recorte de gastos dados los fracasos de otras iniciativas previas.

ENFOQUE

(Por Daniel E. Novak*) A esta altura del año la pregunta más frecuente que debemos responder los consultores económicos es cómo vemos las perspectivas para 1995. En esta oportunidad la consulta está cargada con un poco más de incertidumbre que en los últimos dos años porque la marcha del programa económico comenzó a mostrar algunas fisuras que antes no se percibían. La influencia de las elecciones de 1995 también es un factor adicional a tener en cuenta.

Empecemos por el contexto internacional. Los mercados financieros continuarán con la tendencia actual aunque algo más moderada. Las tasas de interés continuarán subiendo a un ritmo menor y el dólar cayendo lentamente con respecto al marco y al yen. En el plano comercial se consolidará en 1995 alguna recuperación adicional en el precio de commodities agrícolas e industriales, lo que significa una inflación internacional un poco mayor. En el ámbito regional, el escenario más probable es el de una consolidación, no sin dificultades, del Plan Real en Brasil, con su secuela de mayor reactivación de la demanda interna y algo de retraso cambiario, menor que el que experimentó la Argentina en el primer año de convertibilidad.

Para nuestro país este contexto exterior implica efectos ambivalentes. La recuperación de precios internacionales, la reactivación de Estados Unidos y Brasil y el retraso cambiario en este último país jugarán a favor de un mayor incremento en las exportaciones. Esto no es poco si se considera que este año habrán crecido más del 15 por ciento en valores nominales. Pero del otro lado el financiamiento externo seguirá complicándose, teniendo en cuenta que se necesitarán no menos de U$S 15.000 millones para financiar su balance de pagos en 1995 si no se quiere enfrentar una caída en sus reservas y de base monetaria.

En el párrafo anterior está implícita la idea de una necesidad de financiamiento externo superior a la de este año, y eso no es incoherente con el aumento de las exportaciones. Lo que pasa es que las importaciones aumentarán más en valor que las exportaciones. Primero, porque la mayor inflación internacional nos afectará también en las compras, y segundo porque la Unión Aduanera en el MERCOSUR implicará reducir la protección arancelaria nominal de la industria hacia terceros países en no menos del 6 a 7 por ciento en promedio.

¿Cuál va a ser el efecto más importante, el de la mejora comercial de los mercados internacionales o el del endurecimiento financiero? Sin duda el segundo, porque a pesar de la mejora comercial la Argentina no va a tener el año próximo menor déficit comercio que este año. En el plano interno, el déficit fiscal de 1995 será mayor que el de este año por una razón muy simple: la pérdida de recursos fiscales a favor de las AFJP que en 1994 impactó durante cinco meses la recaudación, el año próximo lo hará por doce meses. El resto de la recaudacióntributaria ya no tiene resto para compensar este efecto y los gastos seguirán subiendo.

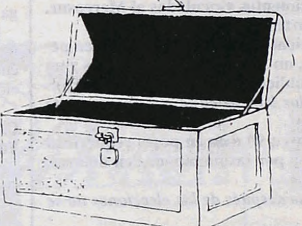
Las tasas de interés internas acompañarán la suba internacional con creces, porque el año que viene les queda por recuperar parte de lo correspondiente al segundo semestre de este año. El crédito será más escaso para las empresas, sobre todo en pesos, y las cobranzas tanto o más duras que las actuales.

Más difícil es pronosticar el nivel de actividad económica interna para 1995. La tendencia contractiva de la demanda y en parte de la producción es ya evidente en la segunda mitad de este año. Este enfriamiento se prolongará hasta fines del verano. Pero a partir de allí el activismo económico del Gobierno con vistas a las elecciones logrará reanimar un poco la demanda interna. El instrumento más probable es la aprobación legislativa de los planes de vivienda. Al contar éstos con una buena cuota de financiamiento externo –vía caución de acciones de YPF– esta herramienta cumplirá con el doble propósito de complementar la menor disponibilidad de fondos externos no compensatorios. Con mayor endeudamiento público externo, con planes de vivienda, con la recuperación brasileña y con mayor déficit fiscal, el Gobierno tendrá con qué financiar un año más de vivir por encima de las posibilidades productivas del país. Pero los artificios se irán agotando a lo largo del año próximo, que será el último que cuente con la magia de la estabilidad simultánea con un buen nivel de actividad económica. Desde este punto de vista, conviene disfrutar el '95, porque en el '96 "chocan los planetas" para el Plan Económico.

Un detalle final. La tasa de desocupación del año próximo será mayor que la de este año y menor que la de 1996 en cualquier escenario concebible, aun cuando haya recuperación económica. Si no la hay será peor. Para este programa económico la ocupación no es un objetivo sino que la desocupación es un "efecto no deseado". Sutilezas del lenguaje.

* *Economista de la consultora CEDEI.*

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

Todo el mundo en el riel

La economía espacial toma la distancia como variable del problema económico. Nació con *El Estado aislado* (1826), de Von Thunen. En su tiempo el medio de transporte era la carreta, por lo que el área sembrada no se extendía más que a unos 100 km de los centros de consumo. Esa distancia se ampliaba si cerca había ríos, con flete varias veces menor que el terrestre. Hasta llegar el ferrocarril, las áreas agrícolas se ubicaban sobre costas y orillas, como notó Smith. Nuestro desarrollo agrario observó igual tendencia. Ningún proyecto colonizador llevó la agricultura tierra adentro más allá de cortas distancias, pero sí a lo largo del Paraná. El camino de hierro mudó drásticamente el panorama: el tren llevaba el volumen de centenares de carretas, al mismo flete fluvial. Cada nuevo camino de hierro obraba como un río o canal. El área agrícola ya no se limitó por el costo de transporte, sino por las condiciones naturales del suelo. La pampa húmeda se cubrió de ferrocarriles. El tendido ferroviario superó el de cualquier país latinoamericano. Pero no sólo con capital extranjero se construyeron los ferrocarriles. Muchas buenas cabezas pensantes en ingeniería orientaron sus estudios a los ferrocarriles; a través de esa especialidad, luego llamada "vías de comunicación" comenzaron los estudios de economía espacial en el país. En zonas montañosas como el NOA, los tendidos ferroviarios fueron proezas de nuestra ingeniería. El ferrocarril no sólo transportó exportaciones e inmigrantes: desarrolló el mercado interno, fomentó nuevos pueblos y sirvió de transporte barato a la fuerza de trabajo nacional. Hoy día los países más adelantados persisten en mejorar su ferrocarril: se acaba de inaugurar el tren entre París y Londres a través del Eurotúnel, 3 horas, 18 vagones, 800 pasajeros. No obstante el éxito mundial, aquí la política económica suprime el ferrocarril de pasajeros a larga distancia y convierte a las regiones en islas. ¿La razón? La misma por la que no se otorga a los jubilados lo mínimo para vivir, ni a los científicos recursos para investigar, o financiación a los hospitales públicos: que las cuentas fiscales no cierran. Navegamos en un barco tan frágil, que no sólo necesita un estanque cada vez menor, sino que jamás llegaremos en él a mar abierta.

La cosa está en orden

Cuando Wojtyla escribe, ¿qué fuentes usa? Como *escriba docto en el reino de los cielos*, "es como el amo de casa que saca de su tesoro cosas nuevas y cosas viejas". "Este tesoro –comenta– es la gran corriente de la Tradición... que contiene las cosas viejas, recibidas y transmitidas desde siempre, y que permite descubrir las cosas nuevas, en medio de las cuales transcurre la vida..." En esta tradición ocupa un lugar central la Biblia, donde hallamos principios económicos (impuestos agrícolas, préstamo de dinero, ayuda en víveres a los pobres, salarios y protección al débil -viudas, huérfanos, pobres–). Prohibir el interés entre hermanos de religión o pobres era natural en una economía estacionaria, donde los préstamos eran para consumo y no para acumular medios de producción. Prohibir el interés protegía al débil –el deudor, que quedaba a merced del acreedor– y evitaba que un acto solidario degenerase en explotación. Otra institución que buscaba impedir la prolongación de situaciones injustas, desigualitarias o degradantes, y retrotraer las cosas a su estado inicial, era el *jubileo*: al comenzar cada 50º año no se sembraba ni se segaba; las tierras vendidas volvían a su antiguo dueño, y los esclavos recobraban la libertad. Esta "cosa vieja" sirve hoy para poner en orden una "cosa nueva": la deuda externa de los países subdesarrollados. Esta creció por saltos de la tasa de interés, disociados del crecimiento económico o la satisfacción de las necesidades; las transferencias ya efectuadas son muy superiores a los préstamos primitivos; se paga no sobre el *ahorro* de los ricos, sino sobre la reducción del *consumo* de los pobres –"sobre el hambre y la sed del pueblo"–; poniendo a unos países a merced de otros. Tras proponer sin éxito en el último decenio soluciones negociadas a la deuda externa, el Papa propone romper el círculo perverso con un jubileo, "una notable reducción o una total condonación de la deuda externa". En nuestro caso, debemos hoy más que al firmarse el Acuerdo Brady. En una lógica kafkiana, ya no sabemos por qué pagamos, pero pagamos. Para hacerlo, se someten a privaciones incalificables a jubilados. Y a empleados públicos, docentes y otros trabajadores. Bienvenido, seas, jubileo.

BANCO DE DATOS

ARGENCARD

En la última semana se ha acelerado el proceso de venta de Argencard: uno de los interesados, Nabanco, de Miami, desistió de participar en la subasta disconforme de cómo se estaba manejando la venta y del precio de referencia fijado por el First Boston-Credit Suisse, bancos de inversión encargados de la operación. Hace algunas semanas también dio un paso al costado Total System (uno de los principales procesadores de Estados Unidos). Entonces, siguen en carrera Banamex-Bank One, General Electric Capital, los bancos de Banelco-Visa y EDS. Hace dos viernes terminó el período de estudio de Argencard por parte de cada uno de los grupos, y ahora en los próximos días presentarán sus respectivas ofertas económicas. Los dueños de Argencard, la Banca Nazionale del Lavoro y el Banco Liniers Sudamericano pretenden 400 millones de dólares por la totalidad del paquete de una de las líderes del mercado plásticos (la otra es Visa). Ese valor de referencia, además del manejo de la cartera de 2,5 millones de tarjetas, incluye las proyecciones de ganancias para los próximos 15 años de los nuevos productos que Argencard lanzó este año (la tarjeta Líder orientada a los sectores de medianos recursos, los cupones Ticket Total y la tarjeta de débito Maestro). Pero los interesados ofertarían sólo de 100 a 150 millones de dólares.

BRASIL

Los empresarios chilenos no son los únicos que se lanzaron a comprar compañías argentinas y a instalar sus propias filiales para capturar porciones del mercado local. Los brasileños también realizaron su propio desembarco en Buenos Aires. En los últimos años, unas 330 empresas brasileñas abrieron oficinas, negocios o fábricas en el país, según el registro que cuenta la embajada de Brasil en la Argentina. Esas compañías invertirán más de 500 millones de dólares en el quinquenio 1992-1996. La invasión se orientó a los sectores de bebidas (cerveza), químicos, pinturas, piezas de automóviles, seguros, lozas sanitarias y medios de comunicación. La lista de inversores la encabeza la cervecera Brahma –en un par de años ya habría atrapado casi el 6 por ciento del negocio de la espumita–, que ha invertido 70 millones de dólares en la construcción de su propia planta para producir 150 millones anuales de litros de cerveza. También se instalaron en el país las multinacionales Hering, Sadia y la constructora Ordebrecht, entre otras. Hering, asociada a la firma local Redmont, ha abierto en pocos meses 72 tiendas que sólo venden sus productos.